

## BAB VI

### KESIMPULAN

#### A. Pendahuluan

Industri makanan dan minuman (*food and beverage*) merupakan industri yang terus berkembang di Kota Manado. Masyarakat tidak hanya menyukai makanan berat, melainkan masyarakat juga menggemari kudapan manis seperti roti dan kue serta hidangan penutup (*dessert*) lainnya. Di tengah perkembangan zaman dengan banyaknya tren baru yang masuk ke Indonesia, konsep roti jadul masih terus melekat dan sulit tergantikan di kalangan masyarakat. Produk *bakery* jadul cenderung bersifat *everlasting* karena masyarakat akan kembali ke selera awal dengan cita rasa dan tekstur roti dan kue yang klasik. Tingginya angka permintaan pasar ini menunjukkan bahwa produk roti dan kue jadul memiliki peluang pasar yang cukup luas.

Dengan tingginya angka permintaan pasar terhadap produk *bakery* jadul ini tentunya harus diimbangi dengan penawaran (*supply*) berupa tersedianya *bakery* yang menjual produk tersebut. Namun, hasil observasi penulis menunjukkan bahwa *bakery café* berkonsep jadul yang menjual produk *bakery jadul* dengan melayani pelanggan secara *dine-in* masih sangat sedikit. Dengan adanya hal ini, penulis tergerak untuk menghadirkan *bakery café* berkonsep jadul dengan serapan budaya kolonial Belanda yang menyediakan fasilitas *dine-in* dengan *ambience* yang nyaman bernama Roemah Oma Bakery dimana masyarakat bisa menikmati produk *bakery* jadul secara *dine-in* dengan *ambience* jadul serta pemandangan pantai

sambil melakukan aktivitas permainan jadal yang membuat *customer* bernostalgia seperti sedang berada di rumah oma.

Roemah Oma Bakery akan dibangun di Ruko Mega Smart IX No. 1 Jalan A.J Sondakh 2 Kawasan Megamas, Kota Manado, Sulawesi Utara dimana area ini dekat dengan pusat perkantoran, sekolah dan universitas, pertokoan, pusat perbelanjaan, dan *bank*. Dalam pelaksanaannya, bisnis Roemah Oma Bakery akan dikaji dengan beberapa aspek yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek organisasional dan Sumber Daya Manusia (SDM), dan aspek finansial. Proses pengkajian ini juga menggunakan data primer dari hasil observasi dan penyebaran kuesioner serta data sekunder dari buku, jurnal, situs *website*, dan lain-lain.

## **B. Aspek Pasar dan Pemasaran**

Bagian ini mengkaji aspek pasar (*market*) yang akan dijangkau serta strategi pemasaran dalam meningkatkan *brand awareness* dari Roemah Oma Bakery. Penulis mengidentifikasi bahwa adanya permintaan (*demand*) tentunya harus diseimbangkan dengan penawaran (*supply*). Oleh karena itu, Roemah Oma Bakery hadir dalam memenuhi permintaan (*demand*) dari masyarakat Kota Manado yang cenderung mencari *bakery* berkonsep jadal dengan produk orisinal yang memiliki fasilitas *dine-in* yang nyaman. Berdasarkan hasil observasi dan penyebaran kuesioner yang dilakukan, target pasar dari Roemah Oma Bakery adalah pria dan wanita berusia 20-55 tahun yang berprofesi sebagai pelajar, pekerja kantoran, dan wirausaha yang berdomisili di Kota Manado terutama area Sario, Wanea, Mapanget yang

cenderung memilih mengonsumsi produk *bakery* jadul secara *dine-in* dengan *ambience* yang nyaman. Roemah Oma Bakery juga menyasar para masyarakat yang tergabung dalam komunitas penggemar roti dan kue jadul di Kota Manado.

Dalam pelaksanaannya, penulis melihat bahwa industri roti dan kue jadul memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Hal ini dapat dilihat dari angka penjualan roti di Indonesia yang merupakan angka penjualan tertinggi di Asia Tenggara yang mencapai Rp 2,6 triliun. Salah satu produk *bakery* jadul yaitu roti jadul juga disukai oleh masyarakat Indonesia sepanjang masa karena masyarakat Indonesia sudah terbiasa untuk mengonsumsi roti yang bertekstur lebih lembut dibandingkan roti barat yang memiliki tekstur yang lebih kenyal. Dalam pelaksanaannya, pelaku usaha untuk produk roti dan kue jadul yang memiliki *offline store* di Kota Manado cenderung sedikit. Berdasarkan observasi yang dilakukan, terdapat tiga *bakery café* berkonsep jadul yang turut menjadi pesaing langsung dari Roemah Oma Bakery yaitu Ananas Cake and Bakery, Cella Bakery, dan Fiesta Ria Cake and Bakery. Melihat hal ini, penulis melihat peluang dari Roemah Oma Bakery untuk berkembang di Kota Manado.

Dalam pelaksanaannya, Roemah Oma Bakery menjual berbagai jenis produk *bakery* jadul yang mencakup roti jadul, *elevated* kue jadul, cemilan jadul, jajanan pasar, dan minuman jadul. Roti jadul dijual dengan kisaran harga Rp 15.000 – Rp 35.000. *Elevated* kue jadul dijual dengan kisaran harga Rp 40.000 – Rp 50.000. Jajanan pasar dijual dengan kisaran harga Rp 8.500 – Rp 10.000. Selain itu, para *customer* juga dapat menikmati

cemilan jadul dengan kisaran harga Rp 25.000 – Rp 35.000 serta minuman jadul dengan kisaran harga Rp 10.000 – Rp 27.000.

Roemah Oma Bakery juga melakukan pemasaran dalam menjangkau target pasar. Salah satu kegiatan pemasaran khusus dari Roemah Oma Bakery adalah adanya kegiatan *workshop* pembuatan roti sisir jadul dan dekorasi bolu jadul. *Workshop* ini menjadi sarana dalam memperluas jangkauan dari target pasar. Selain itu, Roemah Oma Bakery juga memberikan berbagai program *discount* pada perayaan-perayaan tertentu seperti *grand opening*, *anniversary*, *world food day* serta potongan harga untuk *customer* yang mempublikasikan Roemah Oma Bakery pada hari tertentu. Sarana pemasaran lainnya yang dilakukan adalah dengan *digital advertising* melalui media sosial, *upselling*, pemberian *merchandise*, dan adanya *endorse* dari para *influencer*.

### **C. Aspek Operasional**

Aspek operasional menguraikan jenis aktivitas dan jenis fasilitas yang dimiliki oleh Roemah Oma Bakery dan memberikan produk dan layanan yang optimal untuk para *customer*. Dalam pelaksanaannya, jenis aktivitas dari Roemah Oma Bakery terbagi menjadi dua yaitu aktivitas karyawan dan aktivitas pelanggan. Semua rangkaian aktivitas yang dijalankan tentunya mengikuti *service sequence* yang telah ditetapkan sebelumnya. Aktivitas karyawan mencakup aktivitas *front of the house* dan *back of the house* dimana aktivitas *back of the house* terbagi lagi menjadi *food production*, *beverage production*, dan aktivitas administrasi dan

manajerial. Lalu, aktivitas pelanggan mencakup aktivitas *dine-in*, *take away*, dan *online delivery*.

Pelaksanaan kegiatan operasional dengan berbagai rangkaian aktivitas karyawan dan pelanggan tentunya dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang disediakan oleh Roemah Oma Bakery. Fasilitas-fasilitas tersebut mencakup *display area*, *dining area*, *cashier area*, *workshop area*, permainan jadal *corner*, *live music area*, *guest restroom*, *waiting area*, *kitchen area*, *storage room*, *office room*, dan *employee area*. Untuk menunjang fasilitas-fasilitas tersebut, Roemah Oma Bakery akan dibangun di Ruko Mega Smart IX No. 1 Jalan A.J Sondakh 2 Kawasan Megamas, Kota Manado, Sulawesi Utara. Ruko dengan tiga lantai ini memiliki total luas bangunan yaitu 225 m<sup>2</sup>.

Dalam pelaksanaannya, pemilihan lokasi ini dianalisis menggunakan metode *factor rating* dimana Kawasan Megamas mendapatkan skor terbobot tertinggi yaitu 88,66 yang diikuti oleh Mapanget dengan skor 82,90 dan Tikala dengan skor 81,10. Metode *factor rating* ini dikaji dengan lima faktor penting pemilihan lokasi yaitu aksesibilitas, visibilitas, *traffic*, lingkungan, dan biaya sewa. Lokasi Roemah Oma Bakery di Kawasan Megamas ini tentunya memiliki potensi yang besar karena dapat melayani target pasar berupa para pekerja kantoran yang ingin sarapan, *coffee break*, dan para pelajar dimana kawasan ini dekat dengan berbagai perguruan tinggi, pusat perbelanjaan, apartemen, toko ritel, hotel, dan 18 jaringan kantor *bank*. Dalam mendukung tingkat efektivitas

operasional, Roemah Oma Bakery juga menyediakan berbagai teknologi yang memadai.

#### **D. Aspek Organisasional dan Sumber Daya Manusia**

Roemah Oma Bakery merupakan *bakery café* berkonsep jadul yang berada di bawah naungan PT. Sinar Boga. Dalam pelaksanaannya, Roemah Oma Bakery akan dipimpin oleh Kent Matthew sebagai komisaris dan Jennifer Cecilia sebagai direktur. Operasional *bakery café* secara keseluruhan akan dipimpin oleh Jennifer Cecilia sebagai direktur. Roemah Oma Bakery memegang penting peranan Sumber Daya Manusia (SDM) dimana aspek ini menjadi sarana yang nyata dalam memberikan pelayanan yang optimal untuk para tamu mengingat pengalaman (*experience*) yang maksimal hanya akan dirasakan tamu ketika terdapat sentuhan manusia.

Roemah Oma Bakery memiliki total 15 karyawan *full time* yang tersebar di berbagai departemen. Dalam pelaksanaan operasional *bakery café*, direktur akan dibantu oleh *financial manager*, *sales and marketing manager*, dan *store manager*. Roemah Oma Bakery akan menerapkan waktu kerja karyawan yaitu 7 jam kerja dan 1 jam istirahat dengan 6 hari kerja dan 1 hari libur. Setiap karyawan akan dibagi dalam dua *shift* yaitu *shift morning* (06.00-14.00) dan *shift afternoon* (12.00-20.00).

Dalam memaksimalkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), Roemah Oma Bakery akan melakukan program pengembangan (*training*) yang rutin dengan materi berdasarkan departemen masing-masing. Roemah Oma Bakery juga memperhatikan tingkat kesejahteraan dari para karyawan



dimana setiap karyawan akan diberikan gaji minimal gaji UMR Kota Manado. Karyawan yang telah memenuhi persyaratan juga akan diberikan Tunjangan Hari Raya (THR) sebesar 1 (satu) bulan upah. Selain itu, setiap karyawan dari Roemah Oma Bakery akan didaftarkan pada Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) yang mencakup jaminan kesehatan, jaminan hari tua, jaminan pensiun, jaminan kecelakaan kerja, dan jaminan kematian. Dengan adanya rasa aman dan nyaman yang diberikan oleh Roemah Oma Bakery kepada setiap karyawan, maka karyawan akan memiliki loyalitas yang tinggi dalam memberikan produk dan layanan yang memuaskan untuk para pelanggan.

#### **E. Aspek Finansial**

Pembangunan bisnis Roemah Oma Bakery tentunya juga dikaji dari segi finansial. Berdasarkan perhitungan dan penilaian investasi, bisnis ini dinyatakan menguntungkan. Modal untuk investasi awal pembangunan bisnis ini adalah Rp 1.000.803.545. Modal ini didapatkan dari modal pribadi dengan presentase sebesar 40% dan pinjaman *bank* dengan presentase sebesar 60%. Dalam pelaksanaannya, bisnis Roemah Oma Bakery ini mampu mencapai *payback periode* dalam 2 tahun 7 bulan 15 hari. *Break Even Point in Sales* dari Roemah Oma Bakery adalah Rp 2.382.656.138 dimana hal ini berarti bahwa Roemah Oma Bakery akan mencapai titik impas (*breakeven*) ketika telah mencapai penjualan (*sales*) sebesar Rp 2.382.656.138 dengan persentase BEP sebesar 90% pada tahun pertama.

Dalam pengkajian dari rasio keuangan (*financial ratio*) di Roemah Oma Bakery dapat dilihat bahwa *gross profit margin* pada tahun pertama mencapai 78,70% yang berarti bahwa 78,70% dari total penjualan (*sales*) adalah *gross profit*. Pada tahun pertama operasional, penjualan (*sales*) mencapai Rp 2.658.092.860. Jika dilihat dari *Income Statement*, Roemah Oma Bakery akan mendapatkan *net income* sebesar Rp 202.448.262 pada tahun pertama dan akan meningkat sebesar 62% pada tahun kedua dimana mencapai Rp 327.426.031.

Nilai *Internal Rate Ratio* (IRR) dari Roemah Oma Bakery adalah 54,65%. Dengan adanya nilai IRR yang lebih besar dari nilai WACC (6,50%), maka bisnis Roemah Oma Bakery dinyatakan dapat diterima dan dapat direalisasikan. Nilai NPV Roemah Oma Bakery adalah sebesar Rp 10.593.387.436. Nilai NPV ini lebih besar dari 0 dan bernilai positif sehingga Roemah Oma Bakery ini layak untuk direalisasikan. Nilai *Profitability Index* (PI) dari Roemah Oma Bakery juga tergolong tinggi yaitu mencapai 10.58 yang turut memperkuat landasan bahwa bisnis ini cukup menjanjikan untuk diinvestasikan.